

Mathias D. - Né en 2000
73400 Ugine
2 ans d'expérience
Réf : 2308111201

Manager commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

2020 : Bac +2 à Ruffel sur Béziers
BTS: NDRC

2018 : Bac +2 à Jean Mermoz sur Béziers
Bac pro: vente

Expériences professionnelles

06/2022 à ce jour :

Chef de secteur chez Pomona sur Albertville

Animation de réunions avec les équipes régionales, remontée des informations concernant les clients et les concurrents, relais de la démarche merchandising de l'entreprise.

•

Analyse des indicateurs de performance, recherche d'opportunités d'amélioration, réalisation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.

• Prise en charge du suivi des ventes, rédaction de rapports de suivi

2021 - 2021 :

Commercial chez Fnac sur Grenoble

Chez garantie privée

• Formation des vendeurs, Proposition des offres commercial au client

• Remonter des informations terrain

Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.

•

Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale, partage des retours clients (remarques, objections ...).

•

Définition précise des tâches à effectuer dans le respect des délais et des attentes.

•

Hiérarchisation des tâches afin de limiter les urgences et atteindre mes objectifs en temps et en heure

2021 - 2021 :

Commercial chez Arpitanie Diffusion sur Chapareillan

dépositaire de presse

• Reporting terrain / Gestion du fichier clients

- Mise en place des opérations commercial
- Développement hors presse

Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.

•

Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.

•

Gestion des dossiers clients, rassemblement et vérification des documents transmis, mise à jour des données

2020 - 2021 :

Manager commercial chez My Energy sur Grenoble

Management • et Formation

Rapports auprès de la direction après les visites clients, point sur les échanges et l'avancement des affaires, remontée des objections.

•

Reporting d'activité réguliers auprès de la direction, communication des résultats commerciaux, point sur les dossiers en cours, remontée des retours clients, suivi du personnel de vente.

•

Gestion des affaires en autonomie : prospection client, établissement et négociation des propositions commerciales, signature des contrats, paiement des acomptes.

•

Réalisation de tournées commerciales sur le secteur du 38 et du 73, avec 30 rendez-vous commerciaux par semaine, signature de 100 contrats par mois

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : avancé), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prospection

- Gestion administrative
- Gestion comptable
- Veille concurrentielle
- Suivi client
- Gestion de planning
- Analyse du marché
- Rédaction de contrats
- Assurance qualité
- Techniques de négociation
- Réponse aux appels d'offre
- Aptitude à la communication
- Capacités d'adaptation

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport, Film, musique